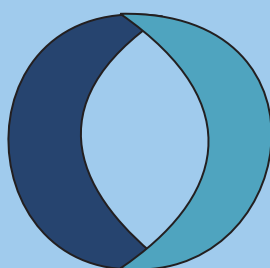


**Las relaciones
comerciales
entre América Latina
y Asia Pacífico:
DESAFÍOS
Y OPORTUNIDADES**

**Trade relations
between
Latin America
and Asia Pacific:
CHALLENGES
AND OPPORTUNITIES**



OBSERVATORIO

AMÉRICA LATINA ASIA PACÍFICO

www.observatorioasiapacifico.org

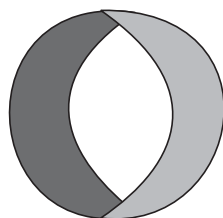


BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA



**Las relaciones
comerciales
entre América Latina
y Asia Pacífico:
DESAFÍOS
Y OPORTUNIDADES**

**Trade relations
between
Latin America
and Asia Pacific:
CHALLENGES
AND OPPORTUNITIES**



OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO

www.observatorioasiapacifico.org



Publicación compilada y editada por Ignacio Bartesaghi,
Coordinador del Observatorio América Latina-Asia
Pacífico. observatorio.coordinador@aladi.org

© Observatorio América Latina-Asia Pacífico
www.observatorioasiapacifico.org

Fecha de publicación: febrero, 2014
Primera edición: febrero, 2014
ISBN 978-9974-9933-6-5
Montevideo, Uruguay

Índice | *Index*

PRESENTACIÓN	9
INTRODUCTION	11

Palabras de bienvenida | *Welcome speech*

<i>Oswaldo Rosales</i>	15
<i>Oswaldo Rosales</i> (English version)	17
<i>Juan Carlos Elorza</i>	19
<i>Juan Carlos Elorza</i> (English version).....	21
<i>Diego Fernández</i>	23
<i>Diego Fernández</i> (English version).....	27
DISCURSO DE APERTURA.....	31
<i>Oswaldo Rosales:</i>	31

Ponencias magistrales | *Masterly lectures*

ASIA PACIFIC AND LATIN AMERICA: STRENGTHENING BI-REGIONAL TRADE AND COOPERATION	
<i>Mia Mikic</i>	37
PERSPECTIVA COREANA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA	
<i>Won-Ho Kim</i>	45
PERSPECTIVA CHINA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA	
<i>Wu Guoping</i>	51

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 1 - PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 1

Asia Pacífico y América Latina | *Asia Pacific and Latin America*

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA PACÍFICO:

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

Mariano Turzi 59

LAS LÓGICAS DE LA INTEGRACIÓN EN LA REGIÓN DEL PACÍFICO.

DE LA PROLIFERACIÓN A LA ¿CONVERGENCIA?

DE LOS ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL

Juan José Ramírez Bonilla 73

EMERGING MULTINATIONALS: EXPLAINING ASIAN FIRMS RECENT ACHIEVEMENTS

IN TECHNOLOGICAL LEADING INDUSTRIES (AND WHY LATIN AMERICA FIRMS

ARE LAGGING BEHIND)

Leonardo E. Stanley 105

TRADE INTERACTIONS OF CHINA-LATIN AMERICA

VIS-À-VIS ASEAN-LATIN AMERICA:

THE RELEVANCE OF THE CENTER-PERIPHERY RELATIONS?

Evelyn S. Devadason, Thirunaukarasu Subramaniam..... 135

STRATEGY FOR TRANS-PACIFIC INTEGRATION:

FROM JAPANESE PERSPECTIVE

Nobuaki Hamaguchi, Yoshimichi Murakami 163

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 2 - PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 2

América Latina y China | *Latin America and China*

INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL

Henrique Altemani de Oliveira 181

CHINA: COOPERACIÓN CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA Y ALIANZAS EMPRESARIAS,

ANÁLISIS DEL CASO ARGENTINO

Sergio M. Cesarín 207

COOPERACIÓN TRANSPACÍFICA SINO-LATINOAMERICANA DEL RENMINBI

Gabriela Correa López, Francisco Javier Haro Navejas 243

LAS POLÍTICAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL PACÍFICO ASIÁTICO

Y EL PACÍFICO LATINOAMERICANO Y SUS IMPLICANCIAS PARA LAS RELACIONES COMERCIALES

MÉXICO-CHINA

Roberto Hernández Hernández 261

Las lógicas de la integración en la región del pacífico, de la proliferación a la ¿convergencia? de los acuerdos de comercio preferencial¹

Juan José Ramírez Bonilla

es doctor en desarrollo económico y social por la Universidad de Paris I, Panthéon-Sorbonne, es profesor-investigador del Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México desde 1993. Sus principales temas de investigación son los procesos de integración económica en Asia del Pacífico y población y políticas sociales en Asia del Pacífico. Su correo electrónico es: jrami@colmex.mx

RESUMEN. El texto está basado en la globalización entendida como un proceso de integración económica impulsado por organismos multilaterales o por un número discreto de gobiernos; en el caso de los primeros, son analizadas las dificultades de la OMC para concluir la Ronda de Doha y, en el de los segundos, es puesta de realce la proliferación de acuerdos de comercio preferencial (ACP) en la región del Pacífico. El trabajo muestra la transición de la lógica inicial (1993-2000), a primera vista incoherente, del *spagetti bowl* de ACP a la consolidación del proceso de integración entre ASEAN, China, Corea y Japón (2001-2013); en reacción, a través de las negociaciones del *Trans Pacific Partnership Agreement* (TPP), el gobierno estadounidense busca reposicionarse en la región del Pacífico. Con la convergencia de los múltiples ACP en los proyectos del TPP y del *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), la región parecería entrar en una nueva fase marcada por la competencia política entre los promotores ambas iniciativas.

PALABRAS CLAVES: Globalización, integración regional, diplomacia económica.

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

ABSTRACT. The text is based on globalization as a process of economic integration driven by multilateral organizations or by a discrete number of governments; in the case of the first, the difficulties to conclude the WTO Doha Round are analyzed; in the case of the latter, the text enhances the proliferation of preferential trade agreements (ACP) in the Pacific region; the work shows the transition from the “spaghetti bowl” of preferential trade agreements (PTA) (1993-2000), at first glance incoherent, to the consolidation of the process of integration between ASEAN, China, Korea and Japan (2001-2013); adopting a reactive attitude, the U.S. government seeks to reposition itself in the Pacific region through negotiations of the Trans Pacific Partnership Agreement (TPP). With the convergence of multiple PTAs in the TPP and Regional Comprehensive Economic Partnership projects, the region seems to move into a new phase marked by political competition between the promoters of both initiatives.

KEYWORDS. Globalization, regional integration, economic diplomacy.

Cotidianamente experimentamos las consecuencias de la globalización, pero nos resulta difícil aprehenderla y definirla; la dificultad deriva del hecho de que cada escuela de pensamiento e, inclusive, cada individuo tienen su propia definición del proceso y, por eso, con frecuencia, las definiciones suelen contradecirse entre sí; por nuestra parte y para los fines del presente trabajo, partimos de una definición más apegada al curso reciente de la globalización:

Globalización es el sistema de interacción entre los países del mundo para desarrollar la economía global. La globalización se refiere a la integración de las economías y de las sociedades, a lo largo y ancho del mundo [*the integration of economics and societies all over the world*]. La globalización abarca [*involves*] intercambios tecnológicos, económicos, políticos y culturales, posibilitados fundamentalmente por los progresos en las comunicaciones, los transportes y la infraestructura.

Hay dos tipos de integración: una negativa y otra positiva. La integración negativa es la supresión [*breaking down*] de barreras al comercio o de barreras proteccionistas, tales como las tarifas y las cuotas (...)

La integración positiva, por otro lado, tiene como objetivo la estandarización internacional de leyes y políticas económicas. Por ejemplo, un país que tiene sus propias políticas sobre impuestos comercia con otro país con su propio conjunto de políticas

sobre tarifas. Probablemente estos países tienen [cada uno] sus propias políticas sobre tarifas. Con la integración positiva (y con la creciente influencia de la globalización), estos países trabajarán para tener [*will work on having*] políticas tarifarias similares o idénticas (Hubpages, s.f.).

Más allá de la primera frase tautológica, en esta definición, la globalización es entendida como un proceso de integración multidimensional de las diversas sociedades que conforman la comunidad mundial, como un proceso que comienza con acciones de los gobiernos para abatir las barreras a los intercambios multidimensionales. En contraste con las definiciones propias de las corrientes neoliberales, esta tiene como supuesto fundamental la intervención gubernamental, ya sea para suprimir las barreras o para armonizar, en el plano internacional, las estipulaciones jurídicas que regulan el proceso de integración. Los gobiernos son los agentes de la integración y, por ende, de la globalización.

Por otra parte, la diferenciación entre las integraciones “negativa” y “positiva” llama la atención; pues, como veremos a lo largo del presente texto, evoca las dos dinámicas actuales del proceso de globalización: la basada en los acuerdos de comercio preferencial establecidos entre un número discreto de gobiernos y la promovida por las instituciones multilaterales. Además, la diferenciación entre los dos tipos de integración introduce un juicio de valor que deja entrever las preferencias del autor por la integración promovida por los organismos multilaterales internacionales. Si dejamos de lado estos aspectos “subjetivos,” podemos aceptar la utilidad analítica de la definición; la globalización, referida de manera circunscrita a la integración económica, experimenta dos procesos: uno impulsado por organismos multilaterales internacionales, entre los cuales destaca la Organización Mundial de Comercio (OMC); en la primera sección de este trabajo, trazamos, en líneas muy generales, los progresos y los obstáculos de este proceso. El otro proceso es regido por la proliferación de acuerdos de comercio preferencial entre gobiernos y, en la segunda parte de nuestro texto, analizamos los factores que han impelido a los gobiernos a privilegiar la integración “negativa” así como los resultados más significativos en materia de acuerdos de comercio preferencial negociados durante el período 1993-2013 y de su influencia sobre las formas que ha adoptado el proceso de integración económica en la región del Pacífico. En la tercera parte de nuestro texto, discutimos la posibilidad de la transición a una nueva fase del proceso de integración en la región del Pacífico, determinado por la competencia entre dos mega proyectos regionales: el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP), promovido por Estados Unidos, con la participación de otros diez gobiernos contrapartes en *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), y el *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), impulsado por la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA), con el respaldo de China,

Corea y Japón así como con la inclusión de Australia, Nueva Zelanda e India; ambos proyectos impulsarían una suerte de convergencia de una buena parte de los acuerdos de comercio establecidos entre los gobiernos participantes en ellos, estableciendo una nueva racionalidad de los procesos de integración en la región del Pacífico.

1. El ente GATT-WTO y las vicisitudes de la integración multilateral

La integración “positiva”, promovida por instituciones multilaterales como el ente *General Agreement on Trade and Tariffs/World Trade Organization* (GATT/WTO), ha progresado de manera irregular, debido a las diferencias de intereses entre gobiernos de países avanzados o entre esos y los de países en desarrollo; en el pasado reciente, las negociaciones conocidas como la Ronda de Uruguay y la Ronda de Doha han estado marcadas por el ciclo diferendos/solución de los mismos; no obstante, hasta ahora, las negociaciones de la Ronda de Doha son inciertas.

El proceso de integración multilateral estuvo estancado durante la Ronda de Uruguay (1986-1994), debido a los desacuerdos entre los gobiernos de Estados Unidos y de la Unión Europea sobre la manera de tratar el comercio de productos agropecuarios y otros temas como “los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y el proyecto de creación de una nueva institución.” Finalmente, en noviembre de 1992, uno y otros resolvieron sus diferencias mediante el denominado informalmente “Blair House Accord”; la misma Organización Mundial de Comercio (OMC) resume de la siguiente manera la solución de las diferencias y la consecución del acuerdo conclusivo de la ronda:

En julio de 1993 la “Cuadrilateral” (los Estados Unidos, la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas (“acceso a los mercados”). Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios (aunque los toques finales se dieron en las conversaciones sobre acceso a los mercados celebradas algunas semanas después). El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech, Marruecos (Organización Mundial de Comercio, s.f./a).

Entonces, en la región del Pacífico, los gobiernos asociados en el foro *Asia Pacific Economic Cooperation* (APEC, creado en 1989), impulsados por una fase de crecimiento económico y comercial así como por las presiones del gobierno de Estados Unidos, transitaban de la cooperación económica y técnica (ECOTECH) al

“regionalismo abierto,” entendido como la liberalización, unilateral y voluntaria, del comercio y de las inversiones. En ese contexto, la adopción, en 1994, de las “Metas de Bogor”² reflejaba el optimismo generado por los resultados alcanzados con la Ronda de Uruguay y, durante un breve lapso, el GATT, reformado como OMC, y APEC se retroalimentaron mutuamente en materia de reducciones arancelarias y de facilitación comercial y financiera. La crisis asiática de 1997 interrumpió el *boom* económico de Asia del Pacífico y los gobiernos asiáticos participantes en APEC rehusaron proseguir con la denominada *Early Voluntary Sectoral Liberalization* (EVSL, mecanismo concebido para poner en práctica una liberalización progresiva, unilateral y voluntaria de las economías participantes en el foro), mientras la crisis no fuera resuelta (Aggarwal y Morrison, 1999).

En un contexto global marcado por las dificultades para negociar mecanismos regulatorios en el marco de la OMC, en la región del Pacífico, la intensificación de las relaciones de interdependencia regional resultante de la internacionalización progresiva de las economías nacionales hacía imposible que las autoridades de éstas adoptaran simple y sencillamente mecanismos de protección unilateral, so pena de dañar los intereses de sus empresas transnacionalizadas; así, siguiendo el ejemplo de la Comunidad Económica Europea (CEE) en la construcción de un bloque regional con un mercado y una moneda únicos, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México optaron por negociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), orientado a eliminar las barreras al comercio y a los flujos financieros; en Asia del Pacífico, la reacción inicial del gobierno de Malasia fue proponer un bloque asiático encabezado por Japón; ante la renuencia del gobierno nipón para dirigir un proyecto excluyente de su principal socio estratégico, los gobiernos de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA) optaron por replegarse sobre un proyecto regional restringido: el Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (ALC-ANSEA), basado originalmente en un sistema de tarifas preferenciales (Ramírez Bonilla, 2011).

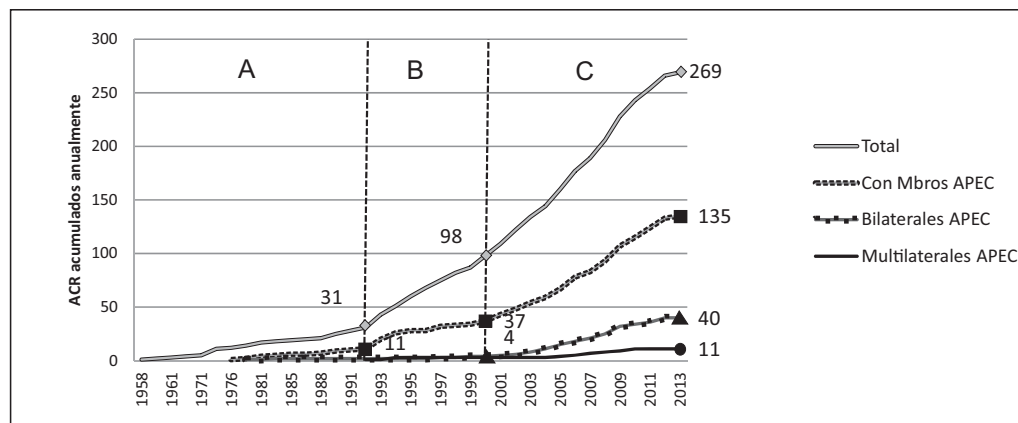
Esas tres iniciativas regionales inauguraron una nueva fase del desarrollo de la economía global, marcada por la lógica de los acuerdos intergubernamentales de comercio preferencial (ACP). El gráfico 1 nos muestra 1992 como el punto de transición de la economía de la posguerra de una fase marcada por acuerdos comerciales esporádicos a otra donde comenzaba a intensificarse la negociación de ACP. En efecto, a lo largo de los 34 años del período 1958-1992, tan solo 31 ACP, actualmente en vigor, habían sido notificados al GATT; la mayor parte de esos 31 ACP estaban referidos a la CEE y a sus socios comerciales; en la región del Pacífico, habían 11 ACP con participación de miembros del futuro foro APEC; en el lado oriental del océano, habían sido negociados la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el ALC

² Liberalización, unilateral y voluntaria, del comercio y de los servicios financieros para los gobiernos de las economías avanzadas del foro, en 2010, y, en 2020, para los de países en desarrollo.

Estados Unidos-Israel (EEUU-Israel) y la Comunidad Andina; en el área occidental del océano, estaban en vigor el Acuerdo Comercial de Asia del Pacífico, los acuerdos Australia-Papúa Nueva Guinea, Australia-Nueva Zelanda (para bienes y para servicios) y Tailandia-República Democrática Popular Lao (Tailandia-RPD Lao) así como el ALC de ANSEA; además, hay que incluir el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de la Región del Pacífico Sur así como el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo.

En resumen, durante la fase A del gráfico 1, mientras la mayoría de los ACP consolidaban el proceso de construcción regional en Europa, en el Pacífico, en contraste, los acuerdos comerciales eran esporádicos y tendían a reforzar sobre todo las relaciones entre vecinos geográficos inmediatos. Mientras los gobiernos empezaban a privilegiar la integración “negativa,” la OMC impulsaba las discusiones en las “esferas de la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual,” como parte de la Ronda de Doha (Organización Mundial de Comercio, s.f./b). No obstante, el contexto propicio para la apertura económica se desvanecía progresivamente: los países asiáticos apenas empezaban a recuperarse de la crisis de 1997 y, en 2001, fue sucedida por la recesión estadounidense y por el combate contra el “terrorismo internacional;” en 2008-2009, las economías desarrolladas del Atlántico sufrieron la crisis financiera global derivada del desfondamiento del mercado inmobiliario de riesgo (*subprime market*). Una nueva ola proteccionista arrasó el mundo desarrollado, ahogando literalmente las negociaciones de la Ronda de Doha, estancando el proceso de integración promovido por la principal institución multilateral y allanando el camino para la intensificación de negociaciones para establecer ACP, como veremos a continuación.

GRÁFICO 1. **ACR en vigor, notificados a la WTO**



Elaboración propia a partir de OMC, “List of all RTAs in Force,” de *The Regional Trade agreements Information System*; disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllIRTAList.aspx>.

2. Los acuerdos de comercio preferencial: la refuncionalización de los gobiernos y el proteccionismo regional

1985 fue un año clave para Asia del Pacífico; las corporaciones japonesas, apoyadas por las autoridades nacionales, comenzaron a transnacionalizarse mediante la puesta en práctica de una división del trabajo en la escala internacional: las unidades localizadas en Japón se reservaban las fases más complejas de la producción, mientras que las más simples eran ubicadas en países de la región dotados de mano de obra barata y disciplinada así como de recursos materiales; el gobierno nipón, por su lado, creó las condiciones que facilitaron la exportación de las inversiones directas. En ese mismo año, las economías del sureste de Asia experimentaron una profunda crisis derivada de la reducción drástica de los precios de las materias primas agrícolas y minerales; siguiendo el ejemplo de Singapur, los gobiernos de Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia decidieron emprender un proceso de industrialización financiado con el ahorro doméstico y con la inversión extranjera directa (en un primer momento, esencialmente de origen japonés; posteriormente, de origen diverso); los gobiernos sudeste-asiáticos se empeñaron en incentivar el ahorro doméstico y en facilitar el acceso de inversiones productivas a los mercados nacionales; en esas condiciones, fue establecido un círculo que acentuó la interdependencia entre las economías asiáticas del Pacífico y que favorecía la apertura entre ellas.

Por esa razón, los gobiernos de la región favorecían la liberalización comercial y financiera unilateral y voluntaria pregonada en APEC y se oponían a la constitución de bloques regionales como la Unión Europea y el ALC-AN. Sin embargo, a partir de 1993, comenzó la intensificación de las negociaciones para establecer ACP y, en la medida en que éstos garantizan ventajas comerciales a sus signatarios y desventajas para todas las partes excluidas, cambiaron las condiciones de la competencia económica; en efecto, “la negociación de un solo acuerdo comercial preferencial ejerce una fuerte presión competitiva en las partes excluidas; éstas buscarán restaurar la paridad en condiciones de acceso negociando tratados comerciales preferenciales alternativos” (Solís, 2011). Con ello, la competencia económica fue desplazada de un espacio marcado por los componentes nacionales de la economía global a uno nuevo determinado por espacios regionales regulados por los ACP intergubernamentales. La dinámica de la globalización, lejos de imponer la supresión de la intervención de los gobiernos en la esfera económica, implicó la redefinición tanto de las funciones reguladoras gubernamentales como del espacio donde operan tales funciones; las funciones reguladoras dejaron de ser prerrogativa unilateral de un gobierno particular, para adquirir un carácter concertado entre los gobiernos signatarios de un acuerdo

comercial específico; simultáneamente, la función reguladora intergubernamental, por necesidad, trascendió del espacio nacional al regional.

En la región del Pacífico, durante el período 1993-2000, los gobiernos de los países no asiáticos fueron los primeros en montarse sobre la ola de las negociaciones de ACP, para privilegiar los vínculos con socios comerciales ajenos a APEC o extra-regionales; mientras tanto, los de los países asiáticos se mantuvieron firmes en la defensa de la integración “positiva” promovida por la OMC y de la liberalización unilateral y voluntaria en el marco de APEC; no obstante, a partir de 2001, ante las desventajas crecientes derivadas de los ACP negociados por las contrapartes no asiáticas con socios extra-regionales, los gobiernos asiáticos también se lanzaron a la negociación acelerada de acuerdos comerciales que terminaron reforzando, sobre todo, los lazos entre asiáticos. Así el proceso que, durante 1993-2000, parecía incoherente, ha terminado por revelarse, a lo largo de 2001-2013, como uno que ha favorecido, hasta ahora, la integración de la región asiática del Pacífico, modificando radicalmente el sistema de relaciones internacionales de la posguerra, construido bajo la égida estadounidense.

2.1. De la incoherencia del *spaghetti bowl* a la racionalidad de los vínculos intra y extra-regionales

De acuerdo con el gráfico 1, hacia abril de 2013, de los 269 ACP en vigor, 135 (50.19%) habían sido negociados por miembros de APEC. Si hace veinte años se afirmaba que el epicentro de la economía mundial se desplazaba del Atlántico al Pacífico y que este desplazamiento marcaría el XXI como el siglo del Pacífico, podríamos añadir que ese desplazamiento ha estado marcado por la intensificación de las relaciones intra y extra-regionales reguladas por los ACP, por la integración “negativa”, en la perspectiva del autor de la definición inicial sobre la globalización. El cuadro 1 presenta una de las facetas más evidentes del doble proceso de consolidación de la economía regional del Pacífico y de inserción de la misma en una economía global regulada por los ACP, mediante la negociación de ACP. Si bien es cierto que Chile, Singapur y México encabezan la lista con los mayores números de acuerdos comerciales negociados, también lo es que las grandes economías de la región (Rusia, Estados Unidos, Japón, China y Corea) vienen en segundo lugar. Otro aspecto notable es el número similar de acuerdos negociados por los gobiernos participantes en la ANSEA; como veremos más adelante, ello se debe a que la gran mayoría de esos acuerdos han sido negociados como miembros de la Asociación. Finalmente, vale la pena destacar los lugares de Taiwán y Hong Kong en la lista; no tanto por venir al final de la misma, sino por el significado político de su inclusión; ésta es el resultado de una flexibilización de la “política de una sola China” practicada por las autoridades

de la República Popular China en materia de política exterior; en el campo de la política económica internacional, esa flexibilización se traduce en la aceptación, por el lado chino, de la negociación de ACP por entidades políticas no reconocidas como Estados nacionales; por supuesto, para el gobierno chino, se trata, antes que nada, de permitir a sus regiones administrativas especiales de Hong Kong y de Macao participar en el proceso que marca la globalización/integración; así mismo, se trata de generar nuevas condiciones que permitan, en un futuro quizás no muy lejano, reabsorber las tensiones existentes con Taiwán, considerada por las autoridades chinas como una provincia en rebeldía (Song y Yuan, 2012).

Durante la transición al nuevo siglo, el incremento rápido de los ACP negociados proyectaba una imagen espacial incoherente y algunos analistas la consideraban como una versión de la región del Pacífico (ver: Scollay y Gilbert, 2001) del *spaghetti bowl* generado por los acuerdos comerciales europeos (Bhagwati et.al., 1998). Esa incoherencia, en gran parte, era debida a una marcada tendencia de los gobiernos de la región del Pacífico a negociar acuerdos comerciales extra-regionales. En efecto, durante la fase B (1993-2000) del gráfico 1, los gobiernos participantes en APEC habían negociado 26 ACP; 14 de ellos ligaban la Federación Rusa con las repúblicas que adquirieron la independencia luego del desfondamiento de la Unión Soviética; México seguía con 7 acuerdos bilaterales negociados que lo vinculaban a economías de América Latina, de Europa o de Medio Oriente (Israel). En resumen de los 26 acuerdos negociados, tan sólo cuatro (los dos del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y los de Canadá-Chile, México-Chile) eran entre miembros de APEC ubicados en el continente americano; los 22 acuerdos restantes tenían un carácter extra-regional e incidían sobre esa imagen de incoherencia del proceso de integración regional, proyectada por el tazón de espagueti.

CUADRO 1. Participación de los miembros de APEC en ACP

PAÍS	ACR	PAÍS	ACR
Chile	26	Nueva Zelanda	10
Singapur	21	Brunei	10
México	18	Filipinas	10
Federación Rusa	15	Indonesia	10
EE.UU.	14	Vietnam	10
Perú	14	Australia	9
Japón	14	Canadá	9

PAÍS	ACR	PAÍS	ACR
Malasia	14	Papúa N. G.	5
China	13	Taiwán	4
Tailandia	13	Hong Kong	3
Corea	12		

Elaboración propia a partir de OMC, "List of all RTAs in Force," *The Regional Trade Agreements Information System*; disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

A partir de 2001, no obstante, la región del Pacífico experimentó cambios fundamentales en materia de política económica internacional. El primero de ellos puede ser observado en la sección C del gráfico 1: los gobiernos de la región intensificaron la negociación de nuevos ACP y, durante el período 2001-2013, pusieron en vigor 98 nuevos acuerdos; así, si, en 2000, contribuían con 37 (37.75%) de los 98 ACP notificados a la OMC, en abril de 2013, su contribución era de 135 (50.19%) de los 269 registrados por el organismo comercial.

El segundo cambio ha implicado una reorientación de los objetivos generales de los nuevos ACP: en la fase B, los gobiernos más activos en la negociación de ACP eran no-asiáticos; los asiáticos, con Japón a la cabeza, privilegiaban las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC, absteniéndose durante esta fase de participar en las negociaciones de acuerdos regionales; se trataba de una política económica internacional basada en un maximalismo (la liberalización comercial y financiera negociada en la escala mundial) que permitía mantener mecanismos proteccionistas sobre amplios sectores de los mercados domésticos; no obstante, muy pronto, los gobiernos asiáticos cayeron en la cuenta que su exclusión de los acuerdos comerciales negociados por no-asiáticos resultaba desventajosa para sus empresas y, bajo la presión de éstas, se volcaron, con cierto frenesí, a la negociación de ACP.

SINGAPUR

El gobierno singapurense fue el primero en participar en la carrera por las negociaciones; hemos visto que, en la actualidad, ocupa el segundo lugar (cuadro 1) con 21 ACP en vigor y notificados a la OMC; ahora, cabe señalar que todos ellos fueron negociados a partir de 2001. Las autoridades de la isla-Estado estaban en una posición relativamente cómoda para participar en la negociación de ACP: por un lado, desde su fundación como puerto comercial, la vocación explícita de Singapur es la del libre comercio, entendido como una práctica comercial *tous azimuts* basada

en tarifas arancelarias mínimas (excepto en aquellos sectores considerados críticos por las autoridades); por el otro, dada la escasez de tierra, el sector agropecuario es prácticamente inexistente y la isla depende de la importación de alimentos y materias primas agrícolas; finalmente, la economía singapurense había logrado especializarse en la producción y exportación de bienes de capital con un considerable grado de valor agregado y, además, estaba en vías de convertirse en el principal centro financiero de Asia del Pacífico, gracias al retorno de Hong Kong, en 1997, a la soberanía china. En esas condiciones, Singapur se encuentra en relación de complementariedad con prácticamente cualquier economía del Pacífico y su vocación librecambista le permite una gran flexibilidad a la hora de negociar (Ramírez Bonilla, 2001). En un primer momento, las autoridades singapurenses privilegiaron las negociaciones con vecinos cercanos: Australia, Japón y Nueva Zelanda; pero, muy pronto, estuvieron involucradas en negociaciones transpacíficas (Estados Unidos, 2004) o extra-regionales (Europa, Medio Oriente y Sur de Asia). Sin duda, cuando en 2006, entró en vigor el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP) firmado por los gobiernos de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, éstos estaban lejos de imaginar el destino de esa iniciativa, cuando el gobierno estadounidense decidió negociar su incorporación al mismo; más adelante volveremos sobre este tema que marca la posible transición a una nueva fase del proceso de integración en la región del Pacífico.

JAPÓN

No es una casualidad que el segundo ACP negociado por Singapur haya sido con Japón. Desde principios de los 90, las empresas transnacionales niponas habían presionado los gobiernos del Partido Liberal Democrático (PLD) para poner en práctica una política internacional de reciprocidad que garantizara la apertura de los mercados extranjeros mediante la apertura del mercado doméstico japonés. Las fricciones entre las empresas internacionalizadas y las facciones conservadoras de la burocracia y de la clase política niponas, en gran medida, explican el cambio de gobierno de 1993-1994; pero, las inercias políticas hicieron imposible una alternancia política duradera y el PLD pronto regresó al gobierno y, respaldado por un electorado conservador, postergó hasta noviembre de 2002, la puesta en práctica de una política económica internacional orientada hacia la negociación de ACP. El acuerdo con Singapur, da cuenta de la nueva actitud nipona:

Reconociendo la función catalizadora que los acuerdos comerciales regionales y bilaterales consistentes con las reglas de la OMC pueden desempeñar para acelerar el

comercio global y regional, la liberalización financiera así como el establecimiento de regulaciones [*rule making*].

Cobrando conciencia de que el fortalecimiento de los vínculos económicos entre las partes fortalecerá el involucramiento de Japón en el Sureste de Asia.

Observando en particular que tales vínculos ayudarían a catalizar el comercio y las inversiones en Asia-Pacífico...

Han acordado lo siguiente:

Art. 1. Los objetivos de este acuerdo son:

- a. Facilitar, promover, liberalizar y proveer un ambiente estable y predecible para la actividad económica entre las partes...
- b. Establecer un marco cooperativo para fortalecer aún más (*further strengthening*) las relaciones económicas entre las partes...(Gobiernos de Japón y de Singapur, 2002).

Los ACP dejaron de ser considerados como obstáculos a la integración “positiva” promovida por la OMC y eran juzgados como medios posibles para alcanzar dicha apertura. Por otra parte, los dos apartados del artículo 1 del Acuerdo enunciaban el contenido del mismo: el desmantelamiento de las barreras al comercio y los flujos financieros *entre* las partes y el establecimiento de un sistema de cooperación bilateral; el *Ministry of Economy, Trade and Industry* (METI) nipón buscaba marcar con su impronta política los acuerdos por él negociados e integrados por un componente relativo al comercio y las inversiones y por otro abocado a la cooperación económica y técnica; de allí el título ambicioso del acuerdo: *Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a New-age Economic Partnership*; en el segundo acuerdo, negociado con México, y en los subsecuentes ese contenido fue mantenido y desarrollado, para ser presentados como acuerdos comerciales de segunda generación, más ambiciosos que el ALC de América del Norte, por ejemplo. Si eso no fuera poco, para las autoridades japonesas, el acuerdo con Singapur era tan sólo un prolegómeno a su política con respecto al sureste de Asia, en general, y, en particular, a la ANSEA; una política inicialmente orientada hacia el establecimiento de acuerdos comerciales bilaterales con los miembros más importantes de la Asociación (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas).

REPÚBLICA POPULAR CHINA

El gobierno de la República Popular China se planteaba la política respecto a los ACP en un contexto totalmente diferente: por un lado, la proyección internacional

de la economía china comenzó en el momento en que estallaba la crisis asiática, en plena fase B, 1992-2000, del proceso de integración mostrado por el gráfico 1; por el otro, el ascenso de China como potencia exportadora y como destino privilegiado de los flujos de inversiones directas coincidió con su aceptación como miembro de la OMC (en diciembre de 2001, en los inicios de la fase C, 2001-2013, del proceso de integración en el Pacífico) y estuvo esencialmente basada en las ventajas que le ofrecía la cláusula de nación más favorecida; no obstante, en la medida en que los múltiples ACP suponían desventajas para las exportaciones de origen chino, las autoridades de Beijing fueron compelidas a sumarse a la ola de negociaciones de acuerdos comerciales. Algunos analistas chinos presentaban el cambio de actitud de su gobierno de la siguiente manera:

El anterior escepticismo [sobre los ACP] surgía de las preocupaciones derivadas de una concepción de la globalización entendida como una estadounidense, que contribuye a la promoción de la hegemonía (economía, social y política) estadounidense. La globalización era vista como una erosión de la autonomía nacional, resultante del dominio de las corporaciones transnacionales (mayoritariamente estadounidenses) y de las políticas económicas de las agencias multilaterales (ampliamente controladas por los estadounidenses).

En la región asiática, China también estaba preocupada por el impacto del papel, algunas veces impredecible, de Estados Unidos y de su aliado Japón. Sin embargo, nuevos acontecimientos domésticos e internacionales, posteriores a la crisis financiera asiática, provocaron cambios significativos en la actitud china [...] Primero, la crisis financiera asiática planteó el tema crucial de la seguridad económica, siendo ahora el ítem más importante de la agenda de seguridad nacional y regional. Segundo, China alcanzó un estadio de desarrollo económico que le permitía abrir su economía a la competencia externa e integrarse más a la economía global, con efectos benéficos de largo plazo para la economía china. Tercero, la proliferación de acuerdos comerciales regionales y acuerdos de comercio preferencial que siguió al revés de las negociaciones en el marco de la OMC, en Seattle, en diciembre de 1999, provocó preocupación en China sobre el futuro de la Organización. Finalmente, el equilibrio del poder económico en la región [asiática del Pacífico] ha cambiado: Japón perdió su posición de hegemón económico, no solo como un hegemón económico global, sino también como uno regional (Yang, 2004).

Más allá del trasfondo ideológico inicial de la actitud del gobierno chino y de la validez del juicio sobre la pérdida de relevancia de Japón, lo cierto es que el giro de las autoridades chinas fue rápido y radical; así, en noviembre de 2002, durante la reunión cumbre ASEAN-China, en Phnom Penh, las autoridades gubernamentales firmaron el *Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation*

Between ASEAN and the People's Republic of China, conteniendo los lineamientos de un ambicioso programa de integración económica y de cooperación bilateral entre la ANSEA como un todo y la República Popular China. El artículo 2 comprometía a los signatarios a entablar “negociaciones expeditas para establecer un Acuerdo de Libre Comercio ANSEA-China, en un plazo de 10 años y para fortalecer y poner en relieve la cooperación económica” (ANSEA y Gobierno de la República Popular China, 2002). Chinos y sudeste-asiáticos sorprendieron al mundo con un acuerdo bilateral que comprometía a once gobiernos, que fue negociado en tiempo récord y que fue puesto en práctica de manera expedita; en efecto, la primera medida puesta en práctica fue el *Early Harvest Program* (EHP); éste incluía todos los productos de los capítulos 1-8 de la clasificación HS a 8/9 dígitos: animales vivos, carne y vísceras comestibles, pescado, productos lácteos, otros productos de origen animal, árboles vivos, vegetales y frutos comestibles así como nueces. Dos virtudes del EHP es que comprometía a los gobiernos de China y de ANSEA-6³ y que les permitía incluir algunos de los productos agropecuarios en las listas de exclusiones aceptadas en el acuerdo. Pero, lo más sorprendente es que la liberalización comercial comenzó por el sector agropecuario (el más sensible en la OMC y en las negociaciones bilaterales) y debía ser completada progresivamente hasta alcanzar la supresión de las tarifas el 1º de enero de 2006 (Republic of Philippines Tariff Commission, 2003). Resuelto el tema de los productos agropecuarios, las negociaciones sobre el comercio de bienes y sobre el comercio de servicios fueron completadas rápidamente y los acuerdos respectivos entraron en vigor el 1º de enero de 2005 y el 1º de julio de 2007.

China prosiguió negociando acuerdos con sus regiones administrativas especiales de Macao y Hong Kong, pero también con países de América Latina (Chile, Perú y Costa Rica), de Oceanía (Nueva Zelanda) o del sur de Asia (Pakistán). Sin duda, el hecho político más sobresaliente es la conclusión del ACP entre China y Taiwán, en junio de 2010; el acuerdo ha sido pudorosamente denominado *Economic Cooperation Framework Agreement* (ECFA); pese a los temores de una acentuación de la dependencia con respecto a China, el acuerdo fue ratificado unánimemente por el parlamento taiwanés y fue puesto en práctica en septiembre de ese mismo año (Unrepresented Nations and Peoples Organization, s.f.). En todo caso, la iniciativa del ALC ANSEA-China, empujó en una nueva dirección del proceso de integración económica en Asia del Pacífico y la ANSEA se convirtió en el epicentro político de las diferentes facetas de dicho proceso.

³ Es decir Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

LA ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SURESTE DE ASIA

El Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA, en vigor a partir del 28 de enero de 1992, en las postrimerías de la fase A del gráfico 1, fue la respuesta política de los gobiernos participantes en la Asociación tanto a la constitución de los bloques regionales de la Unión Europea y del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte como a la renuencia del gobierno japonés de encabezar un bloque asiático conformado, además del país del sol naciente, por Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur (entonces denominados “países de industrialización reciente”) así como por Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia (ASEAN-4). Durante los 90, mientras la relación de Japón con la ANSEA se deterioraba por las reticencias niponas, el gobierno chino reordenaba sus relaciones con los gobiernos que la integraban, sobre la base de la construcción de un clima de confianza mutua (ver: Hernández Sánchez, en prensa). Para ANSEA, la creciente importancia regional de China era un factor que permitiría no sólo equilibrar la influencia de Japón sino también establecer un nuevo sistema de relaciones internacionales en la región del Pacífico asiático. Así, cuando en enero de 1997, el primer ministro de Japón realizó una gira por el sureste de Asia para proponer elevar la relación bilateral al nivel de jefes de Estado y de gobierno, la respuesta de los representantes políticos del sureste de Asia fue positiva, pero condicionada a la inclusión de los gobiernos de la República Popular China y de la República de Corea. Ese mismo año, después del estallido de la crisis asiática, la actitud diferenciada de japoneses y chinos se apegaba a las expectativas de los gobiernos del sureste de Asia: los japoneses propusieron la creación de un fondo monetario regional, pero debieron desdecirse bajo la presión estadounidense; los chinos reforzaron la confianza política construida con ahínco, mediante la decisión de no devaluar el yuan y de poner a disposición de los gobiernos en dificultades, recursos financieros no condicionados a ningún tipo de programa económico. Así, a finales del aciago 1997, durante la reunión cumbre de ASEAN, fue convocada la primera reunión cumbre de ANSEA+3, es decir de la ANSEA+China+Corea+Japón. Ante las dificultades para entenderse entre el grupo de los 3, el proceso adoptó la forma de cumbres colectivas ANSEA+3, cumbres bilaterales ANSEA+1 y cumbres trilaterales China-Corea-Japón. De cualquier forma, las relaciones entre los gobiernos del este y del sudeste asiáticos entraron en una nueva fase, con el desarrollo y consolidación de un amplio y complejo marco institucional para la cooperación, unas veces en el contexto de ANSEA+3 y con mayor frecuencia en los de los espacios ANSEA+1 (un análisis detallado de este proceso se encuentra en: Ramírez Bonilla, 2011).

Si el ALC ANSEA-China pudo ser negociado y puesto en práctica en un tiempo récord, se debió, primero, a que el acuerdo contenía múltiples provisiones para

garantizar que las economías menos desarrolladas del sureste de Asia no fueran sometidas a presiones; así, las tarifas arancelarias debían ser suprimidas el 1° de enero de 2010, entre China, Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur; para Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam, el plazo se extendía hasta principios de 2015. Segundo, cada gobierno signatario podía establecer una lista de productos excluidos de la liberalización rápida, para recibir un tratamiento especial. Tercero, el ACP tan sólo era una pieza más en un complejo entramado institucional orientado a la cooperación bilateral y fuertemente financiado por las autoridades chinas. Cuarto, pero no por eso menos importante, el gobierno de la República Popular China firmó todos los documentos protocolarios de la ANSEA, siendo antecedido en ello tan sólo por el de Papúa Nueva Guinea; esto reforzó la confianza política ganada por los chinos y allanó el camino para la firma del *Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People's Republic of China*. Con esto, en quinto lugar, los sudeste asiáticos y los chinos establecieron un marco institucional al cual debieron apegarse posteriormente japoneses, coreanos, australianos, neozelandeses, indios y, aún, estadounidenses, para formar parte de los socios económicos, en los primeros casos, o de diálogo, en el último, privilegiados de la Asociación.

En efecto, después del acuerdo ANSEA-China, la Asociación negoció los ACP con Japón (en operación a partir de diciembre de 2008), Corea (servicios, 1° de mayo de 2009, y bienes, 1° de enero de 2010), Australia-Nueva Zelanda (1° de enero de 2010) e India (1° de enero de 2010). Cada socio de la ANSEA, no obstante, debió recorrer el mismo camino que los chinos, es decir: firmar los acuerdos fundamentales de la Asociación, establecer un acuerdo marco para la cooperación económica integral y, sólo después, negociar los ACP respectivos.

3. CEPA y TPP, entre la convergencia y la competencia

Detrás de la aparente incoherencia de la red de relaciones económicas definida por los ACP negociados entre gobiernos participantes en APEC, podemos encontrar una lógica que apunta hacia el reforzamiento de los nexos intrarregionales, comprometiendo economías de una misma área geográfica o pertenecientes a diversas zonas geopolíticas; esta nueva organización de los espacios regional y subregionales del Pacífico es regida por 51 ACP (18.96% de los 269, en vigor y notificados a la OMC), entre miembros de APEC; por supuesto, en ese complejo entramado, sobresalen:

- El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALC-AN), debido al lugar preponderante de la economía estadounidense; sin embargo,

como veremos más adelante, durante el pasado reciente, los indicadores económicos generales apuntan hacia una erosión continua de la participación estadounidense en: el producto bruto mundial, el comercio total mundial, en las exportaciones de inversiones directas así como en las reservas de divisas internacionales.

- El Acuerdo de Libre Comercio ANSEA-China, a causa de la integración de las economías más dinámicas del planeta, cuyas participaciones en los indicadores arriba señalados aumentan constantemente. Por otra parte, como hemos visto, esta iniciativa de integración económica ha dado origen a un proceso, *sui generis*, de integración interregional radial centrado sobre la ANSEA y en el cual participan, además de China, Japón, Corea así como Australia y Nueva Zelanda.

En el ámbito político, los procesos de integración económica han ido acompañados de actitudes contrastadas entre estadounidenses y asiáticos. Las administraciones republicanas de Bush Sr. y de Bush Jr. fueron las más activas en negociar ACP, pero optaron por privilegiar las relaciones con socios estratégicos que, en su gran mayoría, no pertenecen al foro APEC; todavía más, durante 2001-2009, las administraciones de Bush Jr. privilegiaron el “combate contra el terrorismo internacional” como eje rector de la política exterior estadounidense, deteriorando las relaciones con un número significativo de gobiernos para los cuales el Islam tiene una importancia doméstica relevante.

El desinterés relativo de los estadounidenses por los procesos de integración en el Pacífico fue aprovechado por el tándem ANSEA-China, para establecer un marco institucional que, como hemos visto, ha debido ser aceptado por japoneses, coreanos, australianos, neozelandeses e, inclusive, indios, para participar en lo que hemos denominado integración regional radial centrada sobre la ANSEA. Conforme han progresado los procesos ANSEA+3 y ANSEA+1+1+1, en el este y sudeste asiáticos ha surgido la reivindicación práctica de “Asia, primero, para los asiáticos” (Ramírez Bonilla y Haro Navejas, 2013).

En las postrimerías de la segunda administración Bush Jr., los estadounidenses cobraron consciencia del terreno perdido en Asia del Pacífico, con la consolidación de un marco institucional que los excluía y, en forma reactiva, buscaron incorporarse a los procesos de integración económica mediante su participación en el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (conocido simplemente como TPP), negociado, a partir de 2002 y puesto en operación el 28 de mayo de 2006, entre los gobiernos de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur; a los estadounidenses, en noviembre de 2008, siguieron las peticiones de australianos, peruanos y vietnamitas de participar en la negociación de un TPP ampliado; en octubre de 2010, fue el turno de los malayos

de solicitar su inclusión en las negociaciones; en noviembre de 2011, canadienses, japoneses y mexicanos hicieron lo propio y, aunque los japoneses han debido retardar su participación, a lo largo de 2012, canadienses y mexicanos se incorporaron a las negociaciones de un TPP entre 11 participantes (TPP-11).

Las negociaciones del TPP-11 han estado marcadas por la opacidad y por la lentitud; sobre el primer aspecto, pese a la información exigua sobre las negociaciones, la página electrónica del *US Trade Representative* deja entrever la amplitud de los campos extraeconómicos incluidos en las negociaciones y todo deja pensar que los negociadores preparan un amplio paquete de medidas neoproteccionistas tendientes a contrarrestar la pérdida de competitividad de la economía estadounidense; sobre la lentitud de las negociaciones, cabe decir que la complejidad de la agenda así como la diversidad de intereses nacionales ha postergado de 2011 a 2012 y ahora a 2014, la conclusión de unas negociaciones inciertas.

Del lado asiático, las reacciones no se hicieron esperar: en 2011, ante el anuncio de la posible culminación de las negociaciones del TPP, en noviembre de ese año, los chinos se apresuraron a destrabar unas negociaciones problemáticas con japoneses y coreanos, sobre un acuerdo comercial trilateral y, durante el transcurso de 2012, debían empezar negociaciones expeditas para lograr el mismo; debido a algunas posiciones irreconciliables, los tres gobiernos acordaron incluir a la ANSEA en el proyecto, para que actuara como factor de equilibrio político; no obstante, los japoneses utilizaron su influencia para que, en la reuniones cumbres de ANSEA y ANSEA+3 de 2011, fuera adoptada una resolución sobre la negociación de un acuerdo ANSEA+3+3, es decir ANSEA+[China-Corea-Japón]+[Australia-India-Nueva Zelanda]; en noviembre de 2012, en el mismo marco de las reuniones cumbre, los participantes decidieron empezar a negociar, en 2013, el acuerdo denominado *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) (Ministry of Trade and Industry, 2012).

Con los proyectos del TPP-11 y del RCEP, la región del Pacífico parece entrar en una nueva fase de racionalización de los ACP que vinculan a los integrantes de APEC; esa racionalización consistiría en la “convergencia” de los múltiples acuerdos comerciales existentes hasta ahora en esos dos mega-acuerdos de comercio preferencial. Todavía es muy temprano para formular un juicio sobre cualquiera de ambos proyectos; sin embargo, los observadores asiáticos consideran el TPP como un proyecto tendiente a contrarrestar la creciente influencia china en la región; si este diagnóstico es correcto, la región podría entrar en una fase de competencia entre dos super-bloques regionales; si, por el contrario, el TPP es abierto para incluir a China o bien el RCEP lo es para incluir a Estados Unidos, estaríamos ante la posibilidad del establecimiento de una super-área de comercio preferencial.

Más allá de uno u otro escenario, lo cierto es que el gobierno estadounidense ha perdido la iniciativa política en el Pacífico y ahora, de manera reactiva, debe adaptarse a un contexto no determinado por sus intereses. Todavía más, el proceso de globalización, entendido como la integración económica y multidimensional de las sociedades nacionales, ha dejado de ser determinado por los intereses de una potencia en declive económico evidente, como mostraremos a continuación.

3.1. Población y mercados regionales

La característica más en vista de la región del Pacífico es la heterogeneidad social; en el ámbito económico, esa heterogeneidad se refleja en que de las 25 economías participantes ya sea en el TPP-11 o en el RCEP, 9 de ellas forman parte del selecto grupo de economías avanzadas, de acuerdo con la definición del Fondo Monetario Internacional (FMI). En el cuadro 2, hemos destacado en negritas esas nueve economías y el rasgo notable es la inclusión reciente de Corea, Hong Kong, Taiwán y Singapur en esa clasificación.

La segunda expresión de la heterogeneidad es el tamaño de las poblaciones de cada país; en un extremo, tenemos las poblaciones de China e India que, en conjunto, en 2011, representaban el 36.79% de la población total mundial; en el otro extremo, tenemos Brunei Darussalam con una población apenas superior a los 400 mil habitantes. Por otra parte, de los 11 países que en 2011 tenían más de 100 millones de habitantes, siete de ellos se encuentran involucrados en los procesos de integración regional del Pacífico; hemos destacado las poblaciones de esos siete países en negritas. Entre esos extremos, las poblaciones de los demás países varían entre 4.4 (Nueva Zelanda) y 94.8 (Filipinas) millones de personas; sin duda, sobresalen los casos de Filipinas y Vietnam, pues, en el corto plazo, pasarán a formar parte del grupo de países con más de 100 millones de habitantes.

La tercera manifestación de la heterogeneidad está referida al tamaño de la población agrupada en cada proyecto regional. Aun cuando APEC no es propiamente un proyecto de integración regional, lo hemos incluido como referente general, en la medida en que está en el origen de los dos mega proyectos de acuerdo comercial; un rasgo propio de APEC es que en el foro participan las nueve entidades económicas del Pacífico consideradas por el FMI como economías avanzadas, además de seis de los países con las poblaciones más grandes del planeta (excluyendo la India); en conjunto, las 21 economías de APEC tienen una población de 2,745 millones de personas, la cual representa el 39.36% de la población mundial.

- **RCEP.** En el proyecto participan 16 países y sólo cinco de ellos son considerados como economías avanzadas; se trata, por lo tanto, de un proyecto de integración regional donde predominan las economías en desarrollo; en términos poblacionales, una característica de los países en desarrollo es que su población tiende a crecer más rápido que las de los países avanzados y la consecuencia de esto es el predominio de países en desarrollo con poblaciones importantes; así, además de China, India, Indonesia y Japón, también encontramos en este grupo a Filipinas, Vietnam, Tailandia y Corea, con poblaciones que van de 94.8 a 48.4 millones de personas. En conjunto, estos 16 países constituyen un mercado de 3,367 millones de personas, equivalente al 48.27% de la población mundial.
- **TPP-11.** En el proyecto participan 5 países avanzados, de los cuales Australia, Nueva Zelanda y Singapur, también participan en el proyecto RCEP; podemos, por lo tanto, considerarlo como un proyecto donde, por sus pesos específicos, predominan los países avanzados. En efecto, TPP-11 representa un mercado potencial de 659 millones de personas, equivalente al 9.45% de la población total mundial; no obstante, de esas cifras, 380 millones y el 5.44% corresponden a las cinco economías avanzadas y si consideramos aisladamente a Estados Unidos, su aportación es de 313 millones de personas equivalentes 4.49% de la población total mundial.

Vemos que se trata de dos proyectos esencialmente diferentes: el RCEP está constituido mayoritariamente por economías en desarrollo y los mercados nacionales de las mismas aportan la mayor proporción del mercado regional; aun cuando China detenta la población más grande, la de la India es ahora muy similar; Indonesia, Filipinas, Vietnam y Tailandia tienden a establecer un equilibrio relativo entre mercados de economías en desarrollo. En contraste, el TPP-11 está constituido casi paritariamente por economías avanzadas y en desarrollo; sin embargo, los mercados de las primeras predominan sobre los de las segundas; todavía más, el mercado estadounidense tiene una fuerza gravitacional tan grande que predomina sobre todos los participantes en el proyecto. Por supuesto, cuando establecemos una sinonimia entre población y mercado, dicha relación tan sólo expresa la potencialidad de la población como consumidores finales; para completar la imagen de ambos proyectos de integración regional, es preciso recurrir a otros indicadores macroeconómicos que dan cuenta tanto del potencial productivo como de las ventajas competitivas de cada proyecto de integración económica.

CUADRO 2. **Población y mercados potenciales**

	APEC		RCEP		TPP-11	
	Población	%	Población	%	Población	%
Total Mundial	6,974,936,770					
Subtotal regional	2,745,297,500	39.36	3,366,625,336	48.27	659,162,886	9.45
Estados Unidos	313,085,380	4.49			313,085,380	4.49
Canadá	34,349,561	0.49			34,349,561	0.49
México	114,793,341	1.65			114,793,341	1.65
China	1,324,353,324	18.99	1,324,353,324	18.99		
Chile	17,269,525	0.25			17,269,525	0.25
Perú	29,399,817	0.42			29,399,817	0.42
Japón	126,497,241	1.81	126,497,241	1.81		
Corea	48,391,343	0.69	48,391,343	0.69		
Hong Kong	7,122,187	0.10				
Taiwán	23,224,912	0.33				
Brunei Darussalam	405,938	0.01	405,938	0.01	405,938	0.01
Indonesia	242,325,638	3.47	242,325,638	3.47		
Malasia	28,859,154	0.41	28,859,154	0.41	28,859,154	0.41
Filipinas	94,852,030	1.36	94,852,030	1.36		
Singapur	5,187,933	0.07	5,187,933	0.07	5,187,933	0.07
Tailandia	69,518,555	1.00	69,518,555	1.00		
Vietnam	88,791,996	1.27	88,791,996	1.27	88,791,996	1.27
Australia	22,605,732	0.32	22,605,732	0.32	22,605,732	0.32
Nueva Zelanda	4,414,509	0.06	4,414,509	0.06	4,414,509	0.06
Papúa Nueva Guinea	7,013,829	0.10				
Federación Rusa	142,835,555	2.05				
Camboya			14,305,183	0.21		
Laos			6,288,037	0.09		
Myanmar			48,336,763	0.69		
India			1,241,491,960	17.80		

Fuentes: UN, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, Population Estimates and Projections Section; disponible en: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>,

Republic of China (Taiwan), National Statistics; http://eng.stat.gov.tw/public/data/dgbas03/bs2/yearbook_eng/y008.pdf

3.2. Capacidades productivas de los proyectos de integración

A principios de los 80, cuando los “milagros” asiáticos empezaban a proyectar las economías asiáticas en los mercados internacionales, era común escuchar que “el siglo XXI será el siglo del Pacífico.” El aforismo fue adoptado para justificar la asociación de las 21 economías integrantes de APEC y los hechos han corroborado la vocación del nuevo siglo: en 2000, APEC aportaba el 55.23% del producto mundial bruto (PMB); en 2011, gracias al dinamismo regional y a pesar de la recesión global de 2001 y de la crisis financiera global de 2008-2009, la proporción había aumentado al 56.00% (cuadro 3).

Las Metas de Bogor y el acuerdo comercial de APEC propuesto por el *APEC Business Advisory Council* (ABAC) apuntaban hacia la constitución de un Área de Libre Comercio de Asia Pacífico; no obstante, las dificultades experimentadas por la economía estadounidense no sólo han provocado las dos crisis globales más importantes de la primera década del siglo XXI, también han ido acompañadas de la reorientación de la política exterior estadounidense para recuperar el terreno perdido en la región del Pacífico. El resultado ha sido la competencia inicial entre los dos proyectos de integración económica. Una competencia que muestra un TPP, organizado en torno a Estados Unidos, con fortalezas que lo mantienen como el bloque principal, pero inmerso en un proceso de erosión multidimensional progresiva que favorece inexorablemente al RCEP.

En el ámbito de la producción, por el momento, la ventaja sigue siendo para el TPP, pues en 2011, las 11 economías participantes, en conjunto, aportaban el 32.59% del producto mundial bruto (PMB), por tan sólo el 25.61% de las 16 economías comprometidas en el RCEP. En una perspectiva diacrónica, sin embargo, la evolución de las cifras, entre 2000 y 2011, nos muestra un TPP en regresión, con una pérdida de 2.79 puntos porcentuales, y un RCEP en progreso con una ganancia de 4.32 puntos. Así, si la tendencia de la primera década del siglo se mantuviera durante la segunda, después de 2020, las participaciones en la producción mundial bruta de ambos proyectos de integración regional serían prácticamente iguales y el TPP habría perdido la ventaja detenida hasta ahora.

En el terreno de las exportaciones, la situación es completamente diferente: en 2011, el RCEP predominaba sobre el TPP, pues sus aportaciones al valor de las exportaciones totales mundiales eran del 27.67% y del 19.96% respectivamente. Esa situación era novedosa, pues implicaba un trastrocamiento de papeles y funciones comerciales; en efecto, en 2000, el TPP predominaba con una aportación del 23.42%, superior al 18.25% correspondiente al RCEP. Todavía más, el mercado estadounidense funcionaba entonces como el principal destino de las exportaciones de los

países asiáticos; sin embargo, con la formalización de los procesos de integración económica en Asia del Pacífico, el mercado regional empezó a ganar importancia a costa de los mercados extra-regionales; en los círculos académicos esta nueva tendencia levantó una polémica sobre el posible “des-emparejamiento” (*decoupling*) de la producción asiática y los mercados de exportación extra-regionales, es decir, los de Estados Unidos y de la Unión Europea (Kim et.al., 2011); en términos prácticos, el funcionamiento productivo-comercial autónomo de la región asiática del Pacífico es imposible; pues, la capacidad de consumo de la población constitutiva de los mercados estadounidense y europeo es muy superior a la del mercado regional asiático; en todo caso, el progreso en la autarquía (en el sentido definido por Aristóteles en la *Ética Nicomaquea*) regional ha sido considerable, gracias a la integración de un mercado potencial en plena expansión. Un factor adicional explicativo de la pujanza comercial asiática es, sin duda, el ascenso de China como potencia comercial y como epicentro del proyecto RCEP.

APEC, con 9 economías calificadas como avanzadas, es un club de gobiernos de países ricos y de mediano ingreso; esa situación se refleja en el hecho de que el PIB *per cápita* medio del foro ha sido siempre superior al PIB *per cápita* medio mundial. Ahora bien, pese a las dificultades experimentadas por la economía global durante la primera década del siglo XXI, APEC ha logrado una ganancia de 24.00 puntos porcentuales en el PIB *per cápita* medio. No obstante, cuando verificamos las dinámicas del PIB *per cápita* en el RCEP, determinado por economías en desarrollo, y en el TPP, dominado por economías avanzadas, podemos constatar dos situaciones contrastadas:

- En términos de los valores absolutos del PIB *per cápita* medio, el TPP mantiene todavía una ventaja muy importante, con 26,039 dólares por habitante, sobre el RCEP, con tan sólo 4,007 dólares por persona, en 2011. Este diferencial explica, en gran medida, porqué es imposible el “des-emparejamiento:” aún cuando en términos del tamaño de la población, los mercados de los países avanzados son reducidos, su capacidad de consumo es muy grande y representa una parte muy importante de la demanda de bienes y servicios producidos en las economías asiáticas.
- En términos del cambio porcentual en el PIB *per cápita*, durante 2000-2011, la ventaja es para el RCEP con +42.66 puntos porcentuales, por tan sólo +7.94 puntos del TPP. Este contraste, a su vez, descansa sobre condiciones socio-demográficas diferenciadas: en los países avanzados, la población crece lentamente y, en su mayoría, ya ha sido incorporada a la economía capitalista; por lo tanto, la posibilidad de expansión de los mercados domésticos y de la capacidad de consumo es limitada en ex-

tremo; en los países en desarrollo, la población crece más rápidamente que en los avanzados y, sobre todo en los países con poblaciones grandes, sólo una parte de los pobladores ha sido incorporada a la economía capitalista; en consecuencia la expansión tanto del mercado doméstico como del ingreso y de la capacidad de consumo es posible, permitiendo una expansión económica duradera en el tiempo.

En las condiciones descritas, las economías avanzadas seguirán teniendo una gran ventaja en materia de ingreso per *cápita*, pero el dinamismo de las economías en desarrollo permitirá cerrar progresivamente la brecha que las separa de las avanzadas.

3.3. Ventajas competitivas de los bloques regionales en ciernes

Con respecto a las ventajas competitivas de cada proyecto regional, recurrimos a las participaciones en el valor total de los flujos anuales de inversión directa (por origen y por destino) y de las reservas internacionales. Los flujos de inversión directa, sea por su origen o por su destino, expresan las percepciones de los inversionistas privados sobre las condiciones de rentabilidad (competitividad) de las economías de origen como de las de destino. Una economía exportadora de capitales productivos, podemos decir, ha llegado a cierto grado de “madurez” y/o de “saturación” de modo tal que las excedentes de ahorro, si son transformados en nuevas inversiones productivas, generarán ganancias decrecientes; así, siendo la rentabilización de las inversiones el objetivo último de los agentes económicos privados, éstos buscarán localizaciones con condiciones productivas que les permitan obtener ganancias máximas; en términos comparativos, los países de destino tendrán mayores ventajas competitivas que los países de origen de las inversiones directas (sobre la IED ver: Moosa, s.f.). Por supuesto, cuando tratamos con sistemas regionales integrados por un número discreto de economías nacionales, los indicadores generales deben ser explicados por las condiciones particulares de cada sistema.

APEC, por ejemplo, durante 2000-2011, incrementó su participación en el valor total de la inversión directa por origen, del 25.39% al 53.78%; a primera vista, las 21 economías del foro serían la principal fuente de inversiones directas para el resto del mundo; sin embargo, a diferencia de lo que sucede con un país donde las inversiones directas son contabilizadas como flujos entrantes y flujos salientes, en un complejo regional es necesario distinguir, para uno y otro tipo de flujos, la proporción que permanece en la región y la que es canalizada fuera de la región. En ese sentido, APEC, lejos de ser un complejo de economías que exporta capitales fuera de la

región, más bien, ha experimentado una intensificación de los flujos intra-regionales de inversión directa, reforzando el proceso de integración económica. Ahora bien, en los planos subregionales, la integración ha sido diferenciada:

- Los integrantes del TPP, con la economía estadounidense a la cabeza, se han consolidado como el principal origen de inversión directa; su participación en el total mundial aumentó del 16.73% al 31.36%, de 2000 a 2011 (cuadro 3). Del incremento de 14.63 puntos porcentuales, 12.23 son debidos a la economía estadounidense; ahora bien, dada la función global de Estados Unidos como potencia dominante, las inversiones directas estadounidenses se caracterizan por la diversificación global de sus destinos; esto no sólo limita la capacidad estadounidense de consolidar un proyecto de integración regional específico, también pone de realce la acelerada erosión de la competitividad estadounidense para retener a sus propios inversionistas.
- Los integrantes del RCEP, durante 2000-2011, han logrado una ganancia de 13.39 puntos porcentuales, muy similar a la del grupo del TPP (cuadro 3); no obstante, la estructura de los flujos de inversión directa es peculiar: prácticamente todas las economías se han convertido en exportadoras de capitales; ahora bien, dado que detrás de la inversión directa se encuentran los agentes privados, debemos poner de realce otra particularidad de RCEP: centrado sobre la ASEAN, el proyecto descansa, en gran medida, sobre las elites económicas del sureste de Asia; éstas son de origen chino y, como veremos con las inversiones directas por destino, han privilegiado los nexos con la economía china, reforzando el proyecto de integración regional.

El reverso de la moneda es, en efecto, la dinámica de los flujos de inversión directa por destino. En este campo, APEC también reforzó su posición, pero de manera menos impresionante que en el caso de las inversiones directas por origen; su ganancia fue 7.25 puntos porcentuales, pasando del 40.81% al 48.06% (cuadro 3). En términos subregionales, el cambio también fue contrastado:

- Los integrantes del TPP mantienen una preeminencia sobre los participantes en el RCEP en la medida en que, en 2011, eran el principal destino regional de las inversiones directas, captando el 29.01%; esa posición privilegiada, no obstante, fue el resultado de un retroceso de -2.60 puntos porcentuales, con respecto a 2000; el retroceso está relacionado con una pérdida de 9.63 puntos porcentuales de las tres economías del ALC-AN y con una ganancia de 7.03 puntos de las otras ocho economías partici-

pantes en el proyecto. Dicho de otra manera, tanto Estados Unidos como Canadá y México han perdido relevancia como destino de las inversiones directas.

- Los participantes en el RCEP, en contraste, han consolidado su posición secundaria, pues han obtenido una ganancia de 13.39 puntos porcentuales, para captar, en 2011, el 20.97% del valor total de los flujos de inversión directa por destino. La economía china ocupa un lugar preponderante en la captación de inversiones directas: a ella corresponden 5.35 de los puntos porcentuales ganados por los integrantes del proyecto; pero, la literatura referida al éxito chino suele pasar por alto el desempeño de las economías singapurense (+3.09 puntos), india (+1.81 puntos), australiana (+1.60 puntos) e indonesia (+1.56 puntos).

También en el campo de las inversiones directas por destino, estamos ante una situación que puede ser trastrocada en el corto plazo: *ceteris paribus*, hacia finales de la segunda década del siglo XXI, RCEP será el principal destino subregional de las inversiones productivas.

Nuestro segundo indicador sobre la competitividad de los dos proyectos de integración regional son las reservas internacionales detentadas por las autoridades monetarias. De acuerdo con la definición del Banco de México:

“Las reservas internacionales son activos financieros que el banco central invierte en el exterior y que pueden ser fácilmente convertidos en medios de pago. Por esto último, su característica principal es la liquidez; es decir, la capacidad de los activos que la integran para liquidar, de manera expedita, obligaciones de pago fuera de nuestro país” (Banco de México, s.f.).

El uso o la función de las reservas pueden ser vistos desde diversas perspectivas; así, para unos, “la posesión de grandes reservas es vista como un indicador de la fortaleza de la moneda local, pues refleja el apoyo que hay detrás de la moneda;” para otros, “las reservas internacionales [son] como un seguro que garantiza los ajustes internos en una economía al enfrentar choques externos” (Wikipedia, s.f.). Por nuestra parte, podemos decir que las reservas son recursos financieros bajo el control de las autoridades monetarias; esto, por regla general, no necesariamente significa que sea el gobierno quien detenta directamente el control de tales recursos; pues la desregulación impulsada por la *reaganomanía* y el *thatcherismo* no sólo privatizaron una parte considerable de las instituciones bancarias y financieras públicas, también concedieron autonomía a los bancos centrales, pero con una autoridad limitada sobre los agentes privados que actúan dentro de un sistema financiero nacional determinado.

Con recursos propios limitados y con medios de regulación también limitados, para allegarse recursos, los bancos centrales han sido compelidos a competir con los agentes privados en los mercados financieros nacionales e internacionales. En ese marco, la crisis de las deudas soberanas europeas está vinculada al sobre-endeudamiento en el exterior de los gobiernos, de las autoridades monetarias y/o de los agentes privados; en el caso estadounidense, el déficit en el gasto gubernamental es otra faceta del mismo problema: la carencia de recursos financieros propios de los gobiernos y la necesidad de los mismos de recurrir al mercado financiero para allegárselos.

En Asia, la generalidad de los gobiernos no escapó a la influencia del liberalismo de los 80s y los bancos centrales adquirieron una autonomía formal que, cuando es necesario, puede ser dejada de lado, para respaldar la política económica gubernamental; el Banco de Japón ha demostrado esa supeditación estratégica al gobierno, respaldando, en los inicios de 2013, los programas del primer ministro Shinzo Abe, con un cambio en las políticas sobre las tasas de cambio y de inflación (Tabuchi, 2013). En el caso chino, no olvidemos que se trata de un gobierno socialista que detenta mecanismos de control directo sobre el banco central y, por ende, sobre sus recursos; en este caso particular, para el gobierno, la reserva internacional es un instrumento de regulación económica tan poderoso como lo permita el monto de la propia reserva.

En este campo, APEC aparece como un área privilegiada; pues, en 2011, detentaba el 63.56% del total de las reservas internacionales. No obstante, en términos subregionales, el contraste ha llegado a ser dramático:

- Los participantes en el TPP han experimentado un retroceso de -5.49 puntos porcentuales, durante 2000-2011, para concentrar tan sólo el 11.31% del monto total de las reservas internacionales. Por supuesto, en el extremo está Estados Unidos: la principal potencia hegemónica tan sólo detentaba el 4.67% de las reservas internacionales.
- Los integrantes de RCEP, por el contrario, han experimentado un incremento de 10.35 puntos porcentuales, para detentar el 52.09% de las reservas internacionales. De nueva cuenta, debemos destacar la insistencia de la literatura reciente sobre China, pues sus autoridades monetarias detentan el 28.32% de las reservas totales mundiales; no obstante, esa literatura ha dejado en la penumbra la situación no menos ventajosa de economías como la japonesa (11.28%), la coreana (2.67%), la india (2.60%) y la singapurense (2.12%).

La crisis financiera de 2008-2009 mostró las capacidades gubernamentales para adoptar medidas anti crisis: mientras la Reserva Federal estadounidense debió

adquirir instituciones bancarias en quiebra, los gobiernos asiáticos, de manera concertada, utilizaron sus propios recursos para incentivar la demanda doméstica y, de manera indirecta, la demanda externa de sus contrapartes regionales; los resultados están a la vista: la economía estadounidense todavía no se recupera, mientras las economías asiáticas han vuelto al crecimiento rápido.

CUADRO 3. **RCEP y TPP, principales indicadores macroeconómicos**

	APEC		RCEP		TPP	
	2000	2011	2000			2011
Producto mundial bruto*	39,809,636	52,667,659	100.00	100.00	100.00	100.00
Subtotal regional	55.23	56.00	21.30	25.61	35.38	32.59
Cambio porcentual		0.77		4.32		-2.79
Exportaciones mundiales**	10,016,023	17,257,754				
Subtotal regional	39.99	45.22	18.25	27.67	23.42	19.96
Cambio porcentual		5.23		9.42		-3.45
PIB per cápita medio mundial	6,502	7,551				
Subtotal regional	8,664	10,743	2,809	4,007	24,125	26,039
Cambio porcentual		24.00		42.66		7.94
Inversión directa por origen	1,226,633	1,694,396				
Subtotal regional	25.39	53.78	4.16	17.55	16.73	31.36
Cambio porcentual		28.40		13.39		14.63
Inversión directa por destino	1,400,541	1,524,422				
Subtotal regional	40.81	48.06	7.23	20.97	31.61	29.01
Cambio porcentual		7.25		13.74		-2.60
Reservas internacionales	2,121,007	11,492,607				
Subtotal regional	56.52	63.56	41.73	52.09	16.81	11.31
Cambio porcentual		7.05		10.35		-5.49

Elaboración propia, a partir de PMB y X: United Nations: National Accounts Main Aggregates Data Base; disponible en <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp>.

IED, por origen y por destino: UNCTAD, UNCTADstat, Reservas internacionales: The World Bank, Data: Total Reserves (Includes gold, current US Dollars); <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD/countries?page=2&display=default>

4. Conclusiones

La globalización, en vez de descansar sobre la desaparición de las funciones reguladoras de los gobiernos, ha progresado por la reafirmación de esa función, extendiéndola al ámbito supranacional definido por cada acuerdo comercial; con ello, los progresos realizados en la senda de la integración “negativa” han suspendido ¿transitoriamente? la integración “positiva” promovida por la OMC.

En la región del Pacífico, la compleja red de ACP entre los miembros de APEC ha tenido como consecuencia práctica la consolidación de la integración de las economías pertenecientes a la subregión asiática, estableciendo un marco institucional determinado por el tándem ANSEA-China y relegando a un plano secundario la influencia ejercida por Estados Unidos, la potencia económica dominante. La tentativa del gobierno estadounidense de recuperar, mediante el TPP, el terreno político perdido ha tenido como reacción asiática la propuesta del RCEP; con estos proyectos, la región se encuentra, ahora, ante una alternativa: por un lado, puede prevalecer la orientación anti-china del TPP y los dos proyectos progresarán mediante una competencia económica y política que, por necesidad, desembocará en un sistema de relaciones internacionales basado en un equilibrio inestable, pero, como hemos visto, favorable al RCEP; por el otro, podría producirse la apertura del TPP a China o bien la del RCEP a Estados Unidos y los dos proyectos convergerían en una extensa área de libre comercio regional.

Aunque todo apunta hacia la cristalización del primer escenario, todavía es muy temprano para establecer una confirmación absoluta del mismo; sobre todo, cuando la complejidad del TPP han postergado de manera indefinida el fin de unas negociaciones que el gobierno estadounidense quería expeditas; todavía más, aún cuando las negociaciones sean concluidas, todavía habrá que esperar que el Congreso estadounidense autorice Obama a utilizar el *fasttrack* para firmar el TPP y que los congresos ratifiquen el acuerdo alcanzado por las ramas ejecutivas de los gobiernos negociadores; en el caso estadounidense, las diferencias políticas entre republicanos y demócratas podría retrasar la ratificación, como ha sucedido, por ejemplo, con el ALC Estados Unidos-Corea; en otros casos, la ratificación podría ser puesta en duda por presiones políticas domésticas derivadas de la evaluación de los precios pagados por algunos países participantes en el proyecto; en resumen, el futuro de la propuesta todavía es incierto.

Del lado del RCEP, el camino para su negociación parece más llano; las experiencia del ALCANSEA-China podría servir como paradigma: los gobiernos participantes tendrían la posibilidad de establecer listas de bienes o servicios excluidas de la negociación, las economías con mayores desventajas podrían tener mayores plazos para poner en práctica la eliminación de las tarifas arancelarias y, lo más importante, el acuerdo, en sí mismo, tan sólo es un engrane de un complejo mecanismo de cooperación económica y política, construido a partir de la crisis asiática de 1997 por

ANSEA+3. Por supuesto, la principal dificultad de la negociación sería la actitud de los gobiernos del segundo +3 del proyecto, pues Australia, India y Nueva Zelanda no participan en aquél complejo de cooperación económico-política; no obstante, en una situación extrema la negociación ANSEA+3+3 podría resolverse en un acuerdo ANSEA+3, más algún otro.

Más allá del posible destino de las negociaciones de uno y otro proyecto, para los gobiernos latinoamericanos el nuevo contexto es, por demás problemático:

- Para los de Chile, México y Perú la participación en el TPP puede arrastrarlos a una competencia político-económica sino-estadounidense, sin estar preparados para afrontar las inestabilidades regionales derivadas de los cambios en la relación de fuerza entre la potencia en declive y la potencia en ascenso.
- Para el resto de los gobiernos latinoamericanos, el problema es doble pues deben afrontar la competencia tanto del TPP como del RCEP, al mismo tiempo que resentirán los efectos de la competencia entre los dos bloques regionales.

En el pasado, los gobiernos de la ANSEA, previendo la redefinición del juego de fuerzas entre un Japón postrado, unos Estados Unidos en regresión y una China en ascenso, apostaron a la integración del sudeste asiático y, posteriormente, a la integración del sureste y del este asiáticos. Para los gobiernos latinoamericanos, el contexto del Pacífico parece imponer una agenda para la integración latinoamericana y para la vinculación de la América Latina en desarrollo con el Asia del Pacífico en desarrollo. Las preguntas en el aire consisten en saber si los responsables latinoamericanos de las decisiones políticas son conscientes del nuevo reto y si tienen la madurez necesaria para superar las diferencias nacionales que tanto han influido en el fracaso de la integración latinoamericana.

Bibliografía

Capítulos de libro

- Hernández Sánchez, Fernando (en prensa), “*La fuerza del consenso: la relación entre la ANSEA y la República Popular China, 1991-2010*,” Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier (Coords.), *China y su entorno geopolítico: instituciones y políticas de la integración regional*, México, D.F., El Colegio de México.
- Ramírez Bonilla, Juan José (2001), “*Singapur: una nueva concepción de los acuerdos económicos intergubernamentales*,” Ramírez Bonilla, Juan José (Coord.), *Asia del Pacífico y los acuerdos bilaterales de libre comercio*, México, D.F., El Colegio de México, 73-117.
- Ramírez Bonilla, Juan José (2011), “*Japón y la Asociación de Naciones del Sureste de Asia. Una relación ambiciosa en el ámbito retórico, limitada en el práctico*,” Ramírez Bonilla, Juan José, Toledo Beltrán, Daniel y Uscanga Prieto, Carlos (Coords.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido*, México, D.F., El Colegio de México, 103-150.
- Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco (2013), “*La competencia en el campo de la diplomacia económica: la Trans-Pacific Partnership Initiative-9 vs el acuerdo de libre comercio China-Corea-Japón*,” Dussel Peters, Enrique (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Economía comercio e inversiones*, México, D.F., Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, 293-312.
- Solís, Mireya (2011), “*La economía política de Japón sobre acuerdos comerciales*,” Ramírez Bonilla, Juan José, Toledo Beltrán, Daniel y Uscanga Prieto, Carlos (Coords.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido*, México, D.F., El Colegio de México, 71-102.

Revistas

- Bhagwati, Jagdish, Greenaway, David y Panagariya, Arvind (Julio de 1998), “Trading Preferentially: Theory and Policy” en *The Economic Journal*, 108(449), 1128-1148.
- Kim, Soyoung, Lee, Jong-Wha y Park, Cyn-Young (enero de 2011), “Emerging Asia: Decoupling or Recoupling” en *The World Economy*, 34(1), 23-53.
- Scollay, Robert and Gilbert, John P. (mayo de 2001), “New Regional Trading Arrangements in the Asia Pacific?” en *Policy Analyses in International Economics*, 63.
- Song, Guoyou y Yuan, Wen Jin (octubre de 2012), “China’s Free Trade Agreements Strategy” en *The Washington Quarterly*, 35(4), 107-119.

Tabuchi, Hiroko (4 de abril de 2013), “Japan Initiates Bold Bid to End Years of Tumbling Prices” en *The New York Times*.

Documentos internet

Aggarwal, Vinod K. y Morrison, Charles E. (1999), “APEC as an International Institution” en <http://basc.berkeley.edu/pdf/articles/APEC%20as%20an%20International%20Institution%20with%20Morrison.pdf>.

ASEAN y Gobierno de la República Popular China (2002), “Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People’s Republic of China” en <http://www.asean.org/news/item/framework-agreement-on-comprehensive-economic-co-operation-between-asean-and-the-people-s-republic-of-china-phnom-penh-4-november-2002-2>.

Gobiernos de Japón y de Singapur (2002), “Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a New-age Economic Partnership” en <http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/singapore/jsepa-1.pdf>.

Ministry of Trade and Industry (2012), “Factsheet on the Regional Economic Comprehensive Partnership” en http://www.fta.gov.sg/press-release%5cfactsheet%20on%20rcep_final.pdf.

Moosa, Imad A. (s.f.), “Foreign Direct, Investment. Theory, Evidence and Practice” en http://www.petrifitgashi.000space.com/Fakulteti%20Filologjik,%20UP/Master/Mbi%20Investimet%20e%20Jashtme%20Direkte/FDI_Theory%20evidence%20and%20practice_kapituj%20te%20zgjedhur.pdf.

Republic of Philippines Tariff Commission (2013), “Briefing Paper on the Establishment of the ASEAN-China Free Trade Area” en http://www.tariffcommission.gov.ph/briefing_paper_fta.htm.

Yang, Zerui (2004), “China FTA’s Developments” en: http://www.pecc.org/resources/doc_view/135-chinas-fta-developments.

Páginas en internet

Banco de México (s.f.), <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/reservas-internacionales.html>.

Hubpages (s.f.), <http://hotbabefatchicks.hubpages.com/hub/Definition-of-Globalization>.

Organización Mundial de Comercio (s.f./a), http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm.

Organización Mundial de Comercio (s.f./b), http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm.

Unrepresented Nations and Peoples Organization (s.f.), <http://www.unpo.org/article/11647>.

Wikipedia (s.f.), http://es.wikipedia.org/wiki/Reserva_internacional.

Emerging Multinationals: Explaining Asian firms recent achievements in technological leading industries (and why Latin America firms are lagging behind)^{1, 2}

Leonardo E. Stanley

is a researcher at the Center for the Study of State and Society in Buenos Aires and also at the Mercosur Economic Research Network. He obtained his degrees of Master of Science in economics in Queen Mary University of London in 1995 and Universidad Nacional de Mar del Plata in 1989. In 2006, he was awarded a second prize for Outstanding Research on Development at Global Development Network. His e-mail address is lstanley@cedes.org

ABSTRACT. Since the arrival of the new millennium emerging economies (EEs) have been experiencing an unprecedented boom, which proved resilient to the latest financial crisis. At the same time, the arrival of new emerging market multinationals (EMNEs) from Asia and Southern Latin America is becoming rather common event. But whereas Latin American firms were actively present in previous waves, most of the more prominent EMNEs are actually coming from Asia. Certainly, it would be difficult to compare both periods, basically because of the new international context under which 'older EMNEs' internationalized, but capacity for master new technologies and introducing innovative products plays a role. In a nutshell, the paper will try to compare the circumstances that favoured the rise of Asian EMNES and why most EMNES from Latin American countries laid behind.

KEYS WORDS: Multinationals, Technology, Innovation, Development.

¹ A preliminary version of this paper was presented at LASA 2013 Congress, Washington D.C. May 29-June 1, 2013.

² Date of receipt of the document: 19 July 2013 – Accepted date: 31 July 2013 - Final delivery date: 09 August 2013.